

How the user Wanted

Mit „How the user Wanted“ (engl. „Wie der Benutzer sucht“) ist eine Metapher, die im übertragenen Sinn ein sehr weitverbreitetes Problem meint.



Inhaltsverzeichnis:

1. Geschichte
2. Gründe
3. Lösungen

1. Geschichte

Mit dem Satz „How the user Wanted“ meint man im übertragenen Sinne, „wie der Kunde es eigentlich wollte“. Dies bezieht sich meistens auf ein Projekt, was eigentlich sehr simpel zu erstellen war, jedoch durch die Beeinflussung verschiedener Faktoren sich verkomplizierte. Warum das Projekt dann so scheitert, liegt entweder am Auftraggeber oder Auftragnehmer.

Solche Probleme finden wir überall in unserer Gesellschaft, ob das jetzt ein Firmenprojekt oder eine einfache Anweisung an einen Menschen ist.

2. Gründe

Es kann viele Gründe geben, warum das Endresultat anders ist als gedacht. Diesbezüglich haben wir hier die drei größten Problemgründe ausgesucht:

Das Sprachenproblem:

Zunächst könnte es sein, dass diese zwei Personen, die sich beispielsweise über den Ablauf eines Projektes unterhalten, aus verschiedenen Ländern stammen beziehungsweise auch verschiedene Sprachen sprechen. Ein Dolmetscher kann zwar die Situation unter Kontrolle halten, jedoch kann auch er einen Fehler machen und etwas falsch übersetzen. Somit haben wir das Sprachenproblem am Laufen.

Der Denker:

Ein anderer Grund könnte sein, dass der Kunde zwar das Richtige denkt, zum Beispiel, dass er ein Rad möchte, das aus 8 Ecken hergestellt werden soll, aber dem Auftragnehmer es falsch erklärt, indem er zum Beispiel meint, dass er ein Rad mit 3 Ecken möchte. Das ist das Problem des Denkers.

Der Interpret:

Doch sind all diese Faktoren nicht gegeben, so könnte der Auftragnehmer einfach das, was der Kunde möchte, falsch interpretiert haben, was natürlich auch zu einem Problem führt.

3. Lösung

Direkt eine Lösung kann man nicht angeben, man kann aber sagen, welche Methoden man benutzen kann, um solche Probleme zu vermeiden.

Man könnte beispielsweise ein Lastenheft beziehungsweise ein Pflichtenheft einführen. Andererseits könnte man nach einer befristeten Zeit einen Vorschlag vorzeigen, um Missverständnisse zu klären.

Im Endeffekt müssen sich beide Seiten im Klaren sein und alle offenen Fragen klären, bevor sie ein Auftrag annehmen beziehungsweise ein Auftrag abgeben.